



TITLE:

# 流通過程に於ける酒税の轉嫁 - 酒税の轉嫁を論ず(二) -

AUTHOR(S):

汐見, 三郎

---

CITATION:

汐見, 三郎. 流通過程に於ける酒税の轉嫁 - 酒税の轉嫁を論ず(二) -. 經濟論叢 1926, 23(4): 588-604

ISSUE DATE:

1926-10-01

URL:

<https://doi.org/10.14989/128458>

RIGHT:

會學濟經學大國帝都京

# 叢論濟經

號四第

卷三十二第

行發日一月十年五十正大

## 論叢

「中庸」に見はれたる經濟思想

教授 法學博士

田島 錦治

經濟議會の一種としての獨逸經濟委員會

教授 法學士

森口 繁治

不在者課稅論

教授 法學博士

神戸 正雄

流通過程に於ける酒稅の轉嫁

助教授 法學士

汐見 三郎

## 時論

輸出信用保險について

教授 經濟學博士

小島 昌太郎

## 講演

現今に於ける爲替相場の變動

橫濱正金銀行 法學士

水津 彌吉

## 說苑

我國財政の變遷

教授 經濟學博士

本庄 榮治郎

琉球の慶長役以前

教授 法學博士

山本 美越乃

## 雜錄

資本利子稅の客體に就て

和歌山高等商業學校 教授 經濟學士

小山田 小七

徵兵制度反對宣言に就て

助教授 法學士

作田 莊一

實際賃銀と其測定

講師 經濟學士

蜷川 虎三

## 法令

鐵大勞役扶助規則中改正・造幣局合金製造規則・畜產物販賣取締及受托販賣獎勵規則・水產增殖獎勵規則

## 流通過程に於ける酒税の轉嫁

——酒税の轉嫁を論ず(二)——

沙 見 三 郎

### 第五 轉嫁と流通過程の一

酒造家の生産過程をへたる清酒は、各種の流通過程をへて消費者の手に移るのである。此等の経路の中、消費者と小賣商との關係は「轉嫁と流通過程の二」として之を後に譲り、茲には其他の流通過程に於ける酒税轉嫁の體様を、酒造家——問屋——仲買——小賣商の順で論ずる。

流通過程に於ける酒造家の地位は、生産過程に關連して説明したから、茲には代金回收に伴ふ金利の問題と買酒の制度とに問題を限局する。

生産過程に於て説明せし如く、清酒は原料米と酒税と附帶費との爲めに可なりの原價を要するものである。従つて酒造家の金融關係は、轉嫁と流通過程の最初に於て研究せねばならぬ。清酒の原價の大部分をなす酒税の立替の問題に關しては、嘗て本誌に論じたるが如く、地方により其利害關係を異にしてゐる。金融關係の第二として述ぶべきは酒造家が其賣上代金を幾ヶ月間に回

收するかの問題である。灘五郷につき調査すると、第八表の結果を得る事が出来る。

第八表 大正十一年酒造年度清酒賣上代金回收表 (單位千圓) (西宮稅務署調査)

地 廻 管 外 移 地 植 民 地 移 出 外 國 移 出 計	現 金					回 收 不 能		計
	一ヶ月以内	二ヶ月以内	三ヶ月以内	六ヶ月以内	一年以上	一年以上	一年以上	
地 廻	二六		六九	二、五五				二、九三
管 外 移 地				四、三三	三、六六	一、八八	一、三三	一、三三
植 民 地 移 出				一、五〇	五五	九四		一、九六
外 國 移 出								九四
計	二六		六九	七、三六	二、五五	二、八二	一、六三	三、四七

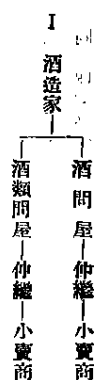
第八表によると代金の回収は三ヶ月以上一年以内に最も多く行はれる事となつてゐる。代金回収の遅延は租税の立替と相結んで、流通過程に於ける酒造家に金融上重大なる影響を與へる。かくて回収遅延代金及び立替租税の金利は釀造家自らが負擔する事となり、従つて轉嫁關係にも變動を生ずるのである。

次は買酒の制度である。酒造家は、自家釀造の清酒を、問屋其他の流通過程上の後人に賣却するのを原則としてゐる。然れども無印物ムインブツを釀造する小酒造家は、不景氣にて金融の道がつかざる時、又は通常の景氣の際にても有名品を擁する大酒造家に賣却するを利益と考ふる時には、自家の清酒を他の大酒造家に桶賣するのである。かくて買酒をなしたる大酒造家は、或は買酒を其儘に、又は其買酒を他の買酒又は自家釀造の清酒と混じて、自家の商標の下に市場に賣り出すのである、同一品質の清酒にても、有名品として市場に出る方が無印物として現はれるよりも高價に

評價せられる事は勿論である。此場合買酒をしたる大酒造家は大に利し、桶賣を試みたる小酒造家は殆んど利益を收めざるのみか往々損失に終る、而かも此現象が毎年繰り返へされてゐるのを見受けるのである。然らば或種の小酒造家が何故かゝる不利を忍んで迄も酒造業を繼續するかの疑問が起り得るのであるが、これ經濟現象に非合理的分子の加つてゐる一適例である。蓋し酒造家なるものは多くは地方の名望家なるが故に、營利を離れても父祖傳來の酒造業を固守すべく、従つて彼等は、金錢の損失を忍びても傳統的の誇を維持せんとするからである。合理化したる現代經濟社會にかゝる非合理的の現象の存在してゐる事は、これ亦轉嫁關係を複雑にせしむる一原因である。

酒造家を離れたる清酒は、通常の形式ならば、問屋の手に入り、更に轉じて仲買人を通じ小賣商の手に入るのである。只此點は地方により商店により非常に異り一樣に律する事が出来ない、茲には、かの歴史的に有名なる灘酒造業者と東京の新川問屋との關係を叙ぶるに止めよう。

東京の新川には約十五軒の酒問屋と約十三軒の酒類問屋とがあつて、専ら此等の問屋が灘酒を取扱つてゐるのである。本來、灘酒は酒問屋のみが之を扱ひ、酒類問屋は地廻物を専門とし、各々分業を守つてゐたのであるが、現今にては兩者の區別なく何れも灘酒を取扱つてゐるのである。灘の酒造家の中でも特に魚崎、御影、西郷の酒造家は、兩問屋を通らざる直營の方法迄も採用してゐる。灘酒の東京に於ける流通過程は現今に於て次の二種に分れるのである。



かくの如く取引關係は恰も過渡期に屬せるが故に、之を正確に説明する事は非常に困難である。只代表的の意味に於て、新川問屋と灘酒造家との委託販賣の關係を述べて置かう。

灘の酒造家が新川問屋に清酒を積出すと、問屋は東京驛より問屋迄の運賃を負擔して清酒を引取るのである。問屋は酒造家の指定價格の範圍内にて委託清酒を賣却し、其翌月頃に賣捌價格の七分金又は八分金を酒造家に送るのである。而して殘餘の二分金又は三分金は、それより問屋口錢(賣捌價格の七%)倉敷料を差引き、年一回五月頃に計算するのである。かく云へば東京新川問屋は常に賣捌價格の七分口錢を受け、其收入が確定してゐる様であるが、必ずしもそうで無い。實は、取引當事者の強弱關係如何により問屋口錢は七分以上の事もあり又それ以下の事もある。問屋は、自己が弱者であれば、仕切値段を加減して不利を忍び、酒造家が弱者である時には、自己に有利なる仕切を定める事になつてゐる。租税の轉嫁關係は茲にても大に紊れるのである。かくて清酒は、酒造家より問屋仲買の手をへて小賣商に至る迄に、種々の複雑なる影響を受けるものである。小賣商と消費者との流通過程については、項を新たに述べて述べよう。

## 第六 轉嫁と流通過程の二

納税者たる酒造家の納めし酒税を擔税指定者たる消費者に轉嫁する最後の人は、小賣商たるを常とする。考へ方によれば、小賣商は流通過程に於ける酒税轉嫁に關し最も重要な役目を演ずる譯である。生産過程と流通過程とを通じて轉嫁が都合よく行はれても、この最後の階段に於て失敗せば、凡てが無効に歸するからである。小賣商と消費者との關係は地方により大に異つてゐるが、茲には清酒の大消費地たる東京、大阪、京都の三大都市を標準として研究を進める。

第一に明かにすべきは小賣商の數、その一ケ年に於ける清酒販賣石數及び販賣價額である。本來此種の研究には國勢調査其他の官廳統計をも併用すべき筈であるが、職業の分類法が私の目的に適しないから、同業組合の報告のみを用ひた。東京酒類仲買小賣商同業組合、大阪酒類商同業組合、京都市酒類商同業組合より第九表の材料を提供せられたのであるが、殘念な事には震災の結果凡ての點について東京の數字が不充分である。

第九表 販賣石數、價額及組合員數累年比較表

(イ) 大阪酒類商同業組合 (明治三十九年一月十一日創設)

期	販賣石數	販賣價額	組合員數	組合員一人當り石數	組合員一人當り價額	備考
明治三十九年度	四六・七五〇	一、五七〇	一、五七〇	二五・三〇	一・〇〇	創立當時として新加入者多し
同 四十年度	五七・五〇〇	三、三三〇	二、二五〇	二五・〇〇	一・五〇	殆んど加入済
同 四十一年度	五〇,〇〇〇	三、一〇〇	二、一〇〇	二五・〇〇	一・五〇	
同 四十二年度	一一三,〇〇〇	六、七五〇	二、二五〇	五〇・〇〇	三・〇〇	
同 四十三年度	一二七,八五〇	七、〇七〇	二、三三〇	五五・〇〇	三・〇〇	

8) 酒類小賣商は國勢調査の職業小分類 135 に屬してゐるが、これには味淋小賣商、醬油商、砂糖小賣商、味の素販賣、清涼飲料販賣の異分子も併せ含まれてゐるから、此を採用するを得ない。其他の官廳統計を採用せざりし理由も大體此と同じである。

同 十四年度	一、四、九、五〇	九、四、八、六	二、九、二、九	五〇・〇	三・三	都部接近町村編入
大正元 年度	一、三、六、四〇	二、二、六、六	二、〇、八、四	六〇・〇	三・九	財界不況にて廢業
同 二 年度	一、六、八、八〇	二、〇、五、三	二、〇、八、三	六〇・〇	三・七	
同 三 年度	一、四、六、〇〇	八、八、八、五	二、〇、七、二	五〇・〇	二・八	財界好況
同 四 年度	一、四、〇、〇〇	八、七、六、二	二、九、二、三	五〇・〇	二・八	財界好況
同 五 年度	一、三、〇、〇〇	九、二、三、三	三、〇、四、二	五〇・〇	三・〇	同
同 六 年度	一、七、二、五〇	三、三、三、八	三、二、三、五	五〇・四	四・三	同
同 七 年度	一、〇、二、七三	一、八、九、八三	三、三、三、六	五九・八	五・九	同
同 八 年度	一、五、〇、〇八	二、九、一、八六	三、二、四、六	六〇・一	九・〇	業界の好況
同 九 年度	二、八、一、八五	六、五、五、八	三、六、四、四	五九・九	七・三	自然増加
同 十 年度	二、八、九、四〇	二、四、〇、〇五	三、七、七、〇	五八・七	六・四	同
同 十一 年度	一、九、七、〇、四三	三、三、三、六	三、七、七、七	五二・六	五・八	同
同 十二 年度	二、〇、六、七五	二、〇、八、三三	三、九、八、一	五二・九	五・二	同
同 十三 年度	一、九、四、三、九三	一、八、一、九四	四、一、三、六	四七・〇	四・四	同

(ロ) 京都市酒類商同業組合 (明治四十一年創設)

明治四十一年度	明治四十二年度	明治四十三年度	明治四十四年度	販賣石數	販賣價額	組合員數	組合員一人當リ石數	組合員一人當リ價額
同 四十四年度	同 四十三年度	同 四十二年度	同 四十一年度	五、八、〇、四	二、〇、六、六	六四五	七、五、七	三・三
同 四十三年度	同 四十二年度	同 四十一年度	同 四十年度	五、二、〇、七四	二、〇、四、一	六〇四	八、四、六	三・四
同 四十二年度	同 四十一年度	同 四十年度	同 三十九年度	五、〇、三、四	二、〇、〇、八	五六三	八、八、三	三・六
同 四十一年度	同 四十年度	同 三十九年度	同 三十八年度	五、〇、六、六	二、〇、五、六	五九二	八、五、六	三・五



[illegible]

(八) 東京酒類仲買小賣商同業組合 (大正六年十一月七日創設)

大正十六年十一月七日	三、八〇〇人	大正十三年三月	五、六二五
大正十七年秋	四、三〇〇	大正十四年三月	五、八六五
大正十七年度	四、五一九	大正十四年八月	六、六四〇

ふ少額である。勿論此等の平均數字は最小限を示したものであるから、無條件に之を採用する事を得ないが、兎に角小規模の小賣商が多數に存在してゐる事を想像するに難くない。而して此等の小規模の小賣商に限つて常に新陳代謝を繰り返へしてゐるのである。如何に清酒小賣商に浮動の分子が多きかは、第十表の示す所である。

[illegible]

(イ) 大阪酒類商同業組合  
開 業 廢 業 年度末員數  
(ロ) 京都市酒類商同業組合  
開 業 廢 業 年度末員數

大正七年度	三三三	三三三	三三三	三三三
同八年度	四七五	四七五	三、二四〇	三三三
同九年度	五五一	五五一	三、六四〇	三三三
同十年度	四六六	四六六	三、七四〇	三三三
同十一年度	四七五	四七五	三、七四〇	三三三
同十二年度	六三三	六三三	三、六八二	三三三
同十三年度	五四八	五四八	四、二二五	三三三
同十四年度	五二五	五二五	四、二二五	三三三
合 計	10,111	7,111	—	—

(ハ) 東京酒類仲買小賣商同業組合

大正十一年度 大正十二年度 大正十三年度

開 業 廢 業 二三八 四五六 三〇四 一、七〇〇 五〇四 三六五

第十表を見ると、京都の小賣商には變動が少いが、大阪東京は常に一割内外の開業數と殆んど同數の廢業數とを示してゐる。大阪に於て、最近二十年間に於ける開業數一萬餘、廢業數七千餘に上り、結局大正十四年度には四千三百五十二戸の組合員現在數が残つてゐる。變動が如何に激

しきかは、此事實よりしても推察出来る。地方の青年が大都會に始めて出ると、從來の經歷上少の肉體勞働は辭せないが資金及び商才の不用なるが如き職業を擇ぶのである。恰も清酒小賣商がこの要求に合し、年々歳々此等の人の開業數が増すのである。併し此職業は、競争者多きと掛賣りの取立が困難なる事よりして、收支の計算立ち難く、廢業數も可なりの數字に上る譯である。要するに、酒小賣商は、地方青年が大都會にて求むる職業の「瀕踏み」としての社會的意義を有してゐる。

大阪酒類同業組合では、或る典型的の小賣商につき、その一ヶ月間の收支狀態を調べ次の如き報告を發表してゐる。

大阪に於ける中位の販賣力を有する酒小賣商一ヶ月の收支見積表（大正十一年）

基準 家族、夫婦並に子供其他の係累三人計五人

販賣石數、一ヶ年七十三石一ヶ月六石一日二斗

從業者、主人と十六歳の店員一人計二人

位置、市内の中以下の場所にて通り筋にあらざる横町

荷車無し自轉車一臺を使用す

收入 金百四拾四圓也

金百貳拾圓 一ヶ月販賣高清酒六石に對する一升貳拾錢の割の利益

金貳拾四圓 ビール、サイダー、葡萄酒其他の雜益

支出 金百四拾參圓四拾錢也

金貳拾七圓五拾錢 家賃

金五圓拾九錢

營業税(貳圓七拾四錢、一ヶ年販賣高壹萬九百五拾圓に對する萬分の三十の月割、貳圓拾貳錢、  
貸賃價格一ヶ年參百六拾參圓に對する千分の七十の月割、參拾參錢、從業者二人)

金壹圓貳拾錢

所得税(販賣高に對する一割五分の所得一、六四二・五圓の内三人分控除三〇圓差引一、四三二・五  
圓に對する百分の一の月割)

金參圓貳拾錢

附加税を國税の五割と假定す

金四圓拾貳錢

水道料一・二六圓の三分の一

金貳拾八圓八拾錢

米代(六人、一日一人平均四合)(一升四拾錢の割合)

金參拾圓

副食物(醬油、酢等調味料を含む)(一日一圓)(一人拾六錢七厘)

金貳圓

教育費(小學校二人分)

金貳圓

交際費

金壹圓九錢

組合經費四拾四錢、地方會費五拾錢、衛生組合拾五錢

金八圓

被服費

金壹圓

新聞代

金拾圓

小遣雜費

金參圓

點燈費(電燈三ヶ)

金六圓

薪炭費

金四圓

自轉車一臺(税金、修繕費及減損費一ヶ年四拾八圓)

金拾圓

店員給料

差引 金六拾錢

一ヶ月の純益(但し臨時費を計上せず)

この報告は清酒小賣商の地位を如實に示してゐる。小賣商は問屋又は仲買より清酒を購入し、品質を揀梅して小樽に詰めかえ、消費者の注文に應じて自轉車にて配達する、その代金は一二ヶ月後に回収するのである。従つて清酒小賣商は、或意味に於て、酒造家であり、運送業者であり、更に金融業者である。この複雑なる資格を備へた酒小賣商こそ、我國最大の租税たる酒税の轉嫁の最後の局に當る人である。

轉嫁と小賣商より消費者に至る流通過程については大體次の如き特徴を擧げる事が出来る。

一、「酒屋と呉服屋との支拂は急がなくても宜い」と云ふ言葉の示す如く、此過程にて支拂の延滞又は掛倒れが比較的多いのである。近頃は毎月二十五日に帳簿を締切り三十日に集金する事と定まり一應は小賣取引が餘程改善せられてゐる譯であるが、小賣商の多くは依然此點で金融上の苦しみを受けつゝある。

二、多數の競争者が併立するにせよ、酒小賣商は、あらゆる機會を捕へて自家を宣傳せねばならぬ。即ち銘酒、麥酒、清涼飲料水の如き、商標の通つた定價品を薄利又は損失を忍びて賣却し、以て顧客の心をつなぐ手段に供する譯である。これが補充としては、融通品を安く叩き買ひ之を高價に販賣して巨利を收めるのである。かくて箇々の商品については、或は五割の利益のもの五分の利益のもの又は五分の損失のものがあつたが、全體として相當の利益を收めんとする營業方針が採用せられてゐる。

三、税法の改正、金融關係、需給關係等の事情に基き清酒の卸賣値段は絶えず變動してゐる

が、小賣値段の方は割合に固定してゐる。これ小賣そのもの、性質より當然來る結論である。然らば卸賣値段が高くなつたに拘らず小賣値段が動かないときは如何に切り抜けるか云ふと、品質及び税目を悪くする事によつて實質上の値上げを行ふのである。

この三つの特徴は轉嫁を一層複雑にするものである。「客寄せ品」を買つた人、月末に正直に支拂ふ人、卸賣値段が下つてゐるのには小賣値段が動かない時に酒類を消費した人は、常に轉嫁以上の負擔を受け、然らざる人は酒税の負擔の一部又は全部を免れるのである。

近頃公設市場の出現が酒小賣商の一部に脅威を與へてゐるが、未だ其程度は微弱である。寧ろ、容器の改良が行はれ、凡ての清酒の分量、品質及び價格が確定せられ標準化せられて來ると、小賣取引も改善せられ、酒税轉嫁も圓滑に進められる事になるのである。第十一表によると

第十一表 灘五郷清酒樽詰瓶詰販賣高表 (單位石)

	樽詰石數		磁陶器製其他の容器入樽詰石數	
	大正七酒造年度	同 八酒造年度	同 九酒造年度	同 十酒造年度
同 十一酒造年度	七五、八八七	八〇、五八二	八四、五五八	一〇二、九七一
	一三三、八一	二四四	三五一	三七八、五二九

の數字を得る事が出来る。樽詰石數に比し瓶詰石數の割合が年々増して來る事は多くの方面に影

響を及ぼすが、流通過程の最後の階級たる小賣商對消費者の關係に於て、轉嫁を合理化せしむるに特に有力である。

酒税の轉嫁は可なる複雑なる經路をとるものであるが、轉嫁の最後の階級に於て益々足並が亂れてゐるのは注目すべき現象である。

## 第七 酒税轉嫁の特殊性

以上、酒税の轉嫁の問題を、我國の清酒造石税につき、生産過程及び流通過程の兩方面にわたり調べたのである。其結果、我國の酒税の轉嫁關係には當時の社會事情及び經濟事情に基く特殊の現象存するが故に、かの獨逸に於て試みられたる麥芽税、火酒税、葡萄酒税の轉嫁の研究の結果を其儘我國に移植し難きを知つたのである。

清酒造石税の轉嫁の特徴として擧ぐべきは、清酒と云ふ物と清酒造石税の轉嫁に参加する人である。清酒なる物は、狂水キヤカミツと稱せらるゝが如く、商品としては種々の短所を有してゐる、生産期間が百日に限られ——四季釀造は別として——一年中の需要に對する見越生産を其期間内に完了すべく、又「酒屋萬流」の言葉の示す如く同一原料を同一地方に於て用ふるも必ずしも同一製品を齎すを得ざるが如き、運搬すれば勿論の事貯藏して置くだけでも缺減を生じ、更に製品の壽命短く（桶物：一年、樽物：三ヶ月、瓶物：可なり長し）變質腐敗の危險多きが如き、其適例であ



る。従つて製品をなるべく早く賣り逃げ資金の運轉に善處する必要生じ、かくて取引は可なり投機的になるのである。又清酒の轉嫁にたづさはる人は過去の傳統と現實の經濟主義との中間に彷徨し、頗る非合理的の行動をとつてゐる。各醸造家が本家の看板を爭ふが如き、酒問屋酒類問屋が特殊の取引方法に執着せるが如き、消費者が小賣商に對して商人、運搬業者、金融業者、「御用聞き」等の複雑なる資格を要求せるが如き、酒小賣業そのものが大都會に於ける地方青年の職業の瀕路みなるが如き、皆然りである。この、商品として不適當なる物を半ば封建的色彩を帶びた人即ち舊家及び中産階級が取扱ふのであるから、酒税の轉嫁が合理的に進まないのは當然の結論である。この物とこの人どが相結んで往々不可解の現象を呈する事がある。酒税の税率の引上の前には、各酒造家は従前の低き税率にて多量に生産せんと努めるのである。勿論これにより生産費は明に之を遞減する事が出来るのであるが、需要を顧慮せざる盲目的努力の結果として過剰生産に陥る事がある。税率引上後の方が、引上前より清酒の値段が安くなると云ふ變態を示すのは此事情に基くのである。

尙酒税が無差別の従量税なる事より生ずる結果をも此際考慮する必要がある。第一に我國の酒税法は従量税である、従つて清酒一石が五十圓の時でも百圓の時でも——税法の改正無き限り——税額が一定してゐる、換言せば清酒の價格の變動に伴ひ、税率は刻々に變動してゐると云ふ

事が出来る。第二に酒税は従量税にして且つ無等級である、其結果一升五圓の銘酒も一升七十錢の地酒も、その醸造家に於ては同額の税額を課せられてゐる、即ち下等品程多くの税率を負担し上等品程税率が少である。この二つの事實は酒税の轉嫁を論するに當り非常に重要である。酒税の税率の變動と云ふのは石四十圓と云ふ絶對額が出發點であるか、又は從價幾パーセントが重心であるかを明かにせねばならぬ。もし租税轉嫁の意味が後者の相對的のものなりとせば、特に此點を大に顧慮せねばならぬ。蓋し無差別の従量税なる事は酒税の轉嫁關係を一層複雑に進ましむるからである。

租税の轉嫁を説明するに際し、恰もリレー競争の時に走者がタブレットを授受するが如く考へる人がある、酒税なるタブレットが擔税者なる酒造家の手より離れると、仲介者たる問屋、仲買、小賣商が順次に之を授受し、結局擔税指定者たる消費者の手に届く譯である。然し、少くとも我國の清酒造石税に於ては、かゝる機械的觀察を施す事は出来ない。勿論轉嫁の第一歩たる酒造家に於ては、酒税を其他の原價と切り離して考へる事は可能であらう。然し問屋に至りては、賣捌値段の七分が問屋口錢として問題となるのであるから、酒造家の納めし酒税が參拾參圓なりしや四十圓なりしやは從の事實である。更に小賣商に於ては、酒税とか問屋口錢とかは第二次的の性質を有するに過ぎず、買値と賣値との間に相當額のある事が唯一の目的である。思ふに納税

者たる酒造家では、他の生産費と酒税とが價格の中に混合 (mixture) してゐるに過ぎないから、其他の要素から酒税を遊離して考へ得られるのである。然し流通過程上酒造家の後人たる問屋及び小賣商にては七分口銭とか二割の利益とか重心となり、従つてかの酒造家の支拂ひし酒税なるものは他の原價と全く化合 (compound) し、分離する事が出来ないものになつてゐる。勿論流通過程の前人たる酒造業者に「公權力の發動としての租税」を課したと云ふ事は、課せなかつたと云ふ事とは全く關係が異つてゐる。然し前人に課した酒税が、リレー競争のタブレットの如く、其儘の姿で後人たる消費者に歸着すると考へるのは、餘りに機械的に過ぎた議論である。況んや、酒税の轉嫁の對象物たる清酒が狂水と稱せられ、此を扱ふ人が半ば封建的半ば現代的に行動し、而も無等級の從量税が行はるゝ結果或意味に於ては卸賣相場小賣相場の變動と共に刻々酒税の税率の事實上の改正を見るが如き現状にありては、問題は愈々迷宮に入らざるを得ない。これ非合理的分子を顧慮すべしと云ふ所以である。

酒税の納税者は酒造家、酒税の擔税者は酒類の消費者なりとは凡ての人の確信する所であらう。然し此種の確信は納税者と擔税者との距離が遠ければ遠い程、弱められるのである。納税者と擔税者とが隔つてゐる所謂更轉の場合に、豫期の轉嫁が他の條件の爲めに如何に甚だしく紊れるかは本研究によつて明かである。